



It's time to imagine your future **space**

**GVA** Redilco & **Sigest'**

# Indice

01. Questi siamo noi
02. La campagna di rebranding
03. Overview di mercato
04. L'ibridazione delle asset class
05. Track record e incarichi
06. Strategia e obiettivi di sviluppo

# 01.

Questi siamo noi

Questi siamo noi

**Dall'unione tra GVA Redilco e Sigest nasce un nuovo modo di pensare il real estate. Un approccio diverso e innovativo, con cinquant'anni di esperienza.**

Siamo appassionati intenditori delle principali città italiane e del mondo. Conosciamo la natura di ogni distretto, l'anima di ogni quartiere e la vocazione di ogni edificio.

E da sempre, andiamo oltre.

Da 50 anni non ci fermiamo alle facciate, né alle definizioni.

Abbiamo a cuore solo il potenziale.

Siamo il braccio destro di imprese nazionali e multinazionali, operatori finanziari e privati nella realizzazione di progetti visionari e di successo.

Siamo il punto di riferimento per il settore logistico, uffici, retail e residenziale: imprese con esigenze sempre più estese, che sosteniamo con un approccio progettuale e strategico.

Infine, siamo l'emisfero destro di tutte le menti orientate all'investimento immobiliare, in Italia e nel mondo.

Solidità, preparazione e risultati di grande impatto ci rendono una delle più importanti realtà italiane nel settore della consulenza, dell'intermediazione e dei servizi immobiliari integrati. Curiosità e innovazione, invece, fanno di noi una continua startup.

A Milano e Roma abbiamo le nostre sedi fisiche. Le nostre menti, invece, sono sempre in viaggio.

# Questi siamo noi

DILS «in numeri»

2

sedi

130

professionisti

Oltre  
**3 milioni**  
di metri quadrati gestiti

Dal 1971

50

anni di esperienza

**2,5 miliardi**

di euro in transazioni annuali

**700k**

metri quadrati  
locati  
annualmente

# Questi siamo noi

I nostri settori

**Non esiste un progetto uguale all'altro.**

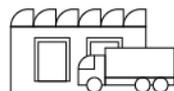
**La città è un playground armonico e vitale, dove tra uffici, retail, logistica e living non esistono barriere, solo dialoghi.**



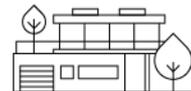
UFFICI



RETAIL



LOGISTICA  
& INDUSTRIALE



LIVING  
& RESIDENZIALE

# Questi siamo noi

I nostri servizi

Visione strategica e professionalità ci aiutano a trovare le risposte più appropriate per esigenze che sono tanto diverse quante sono le persone che incontriamo ogni giorno.

UTILIZZATORI

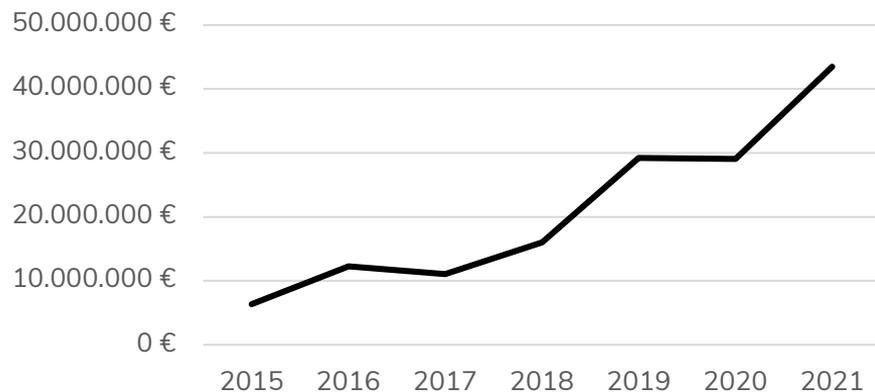
PROPRIETARI

INVESTITORI

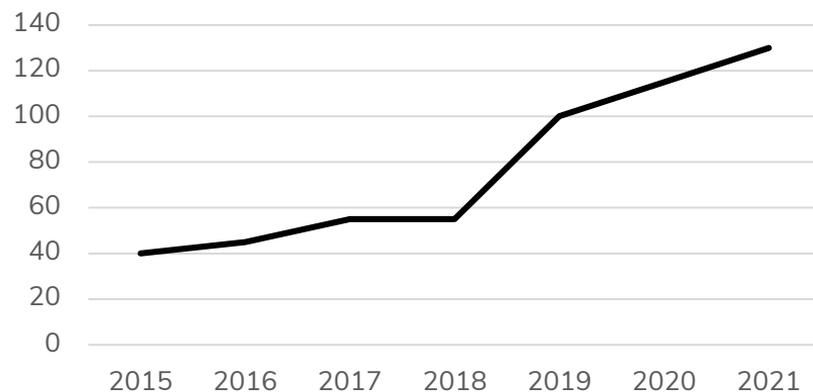
# Questi siamo noi

Trend di crescita dal 2015 ad oggi

## Totale ricavi



## Professionisti



### Tasso annuo di crescita CAGR

2015-2018	36,40%
2016-2019	33,46%
2017-2020	35,46%

# Questi siamo noi

L'ingresso di Redeal con una quota di minoranza



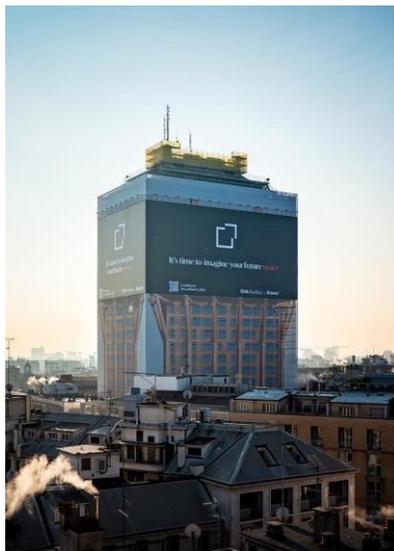
- A novembre 2021 abbiamo annunciato l'ingresso nel capitale di un **nuovo partner di lungo periodo** che ci affiancherà nel nostro percorso di espansione anche a livello internazionale: **Redeal**.
- Redeal è una società veicolo costituita da H14 della famiglia Berlusconi, che ha coinvolto nell'investimento alcuni **importanti family office e imprenditori italiani e internazionali** tra cui la famiglia Marzotto, la famiglia Doris, la famiglia Alessandri e la famiglia de Brabant.

# 02.

## La campagna di rebranding

# La campagna di rebranding

It's time to imagine your future space



Abbiamo chiesto a cinque noti artisti italiani di disegnare la propria visione degli spazi del futuro.

A partire dal 5 dicembre, ciascuna illustrazione è stata esposta con una maxi affissione sulla facciata dei nostri uffici a Milano e in centro a Roma.

# La campagna di rebranding

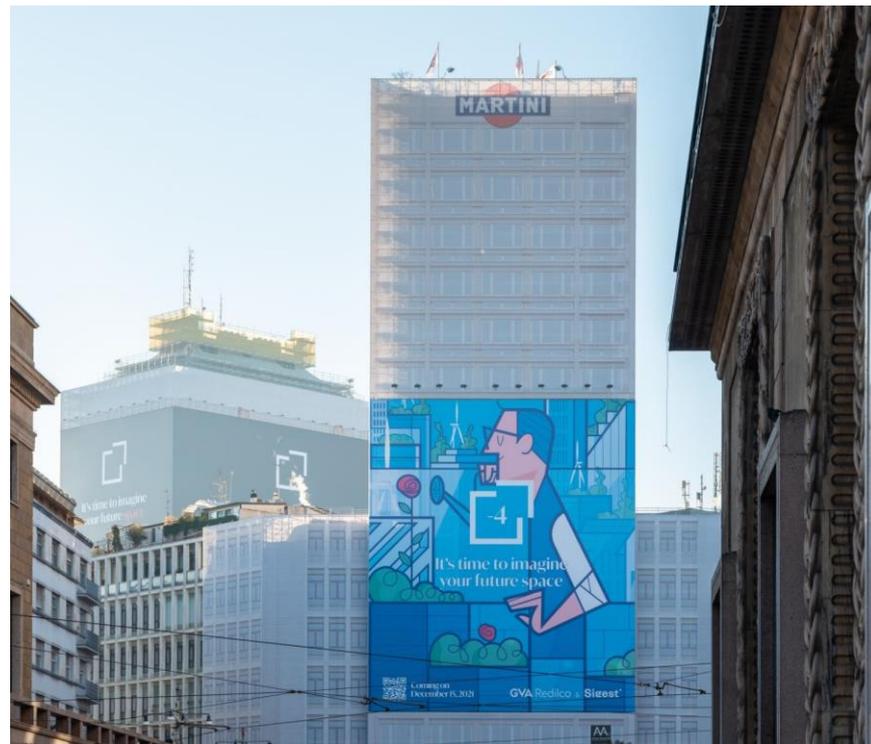
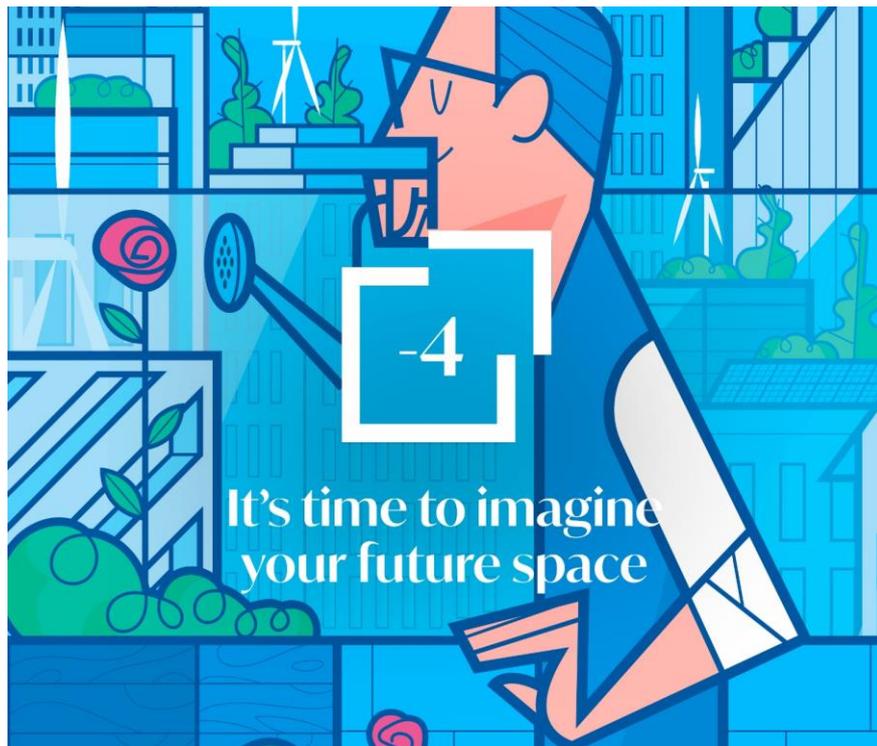
It's time to imagine your future space



“Nelle città del futuro la natura prende il sopravvento riappropriandosi dei suoi spazi”

# La campagna di rebranding

It's time to imagine your future space



# La campagna di rebranding

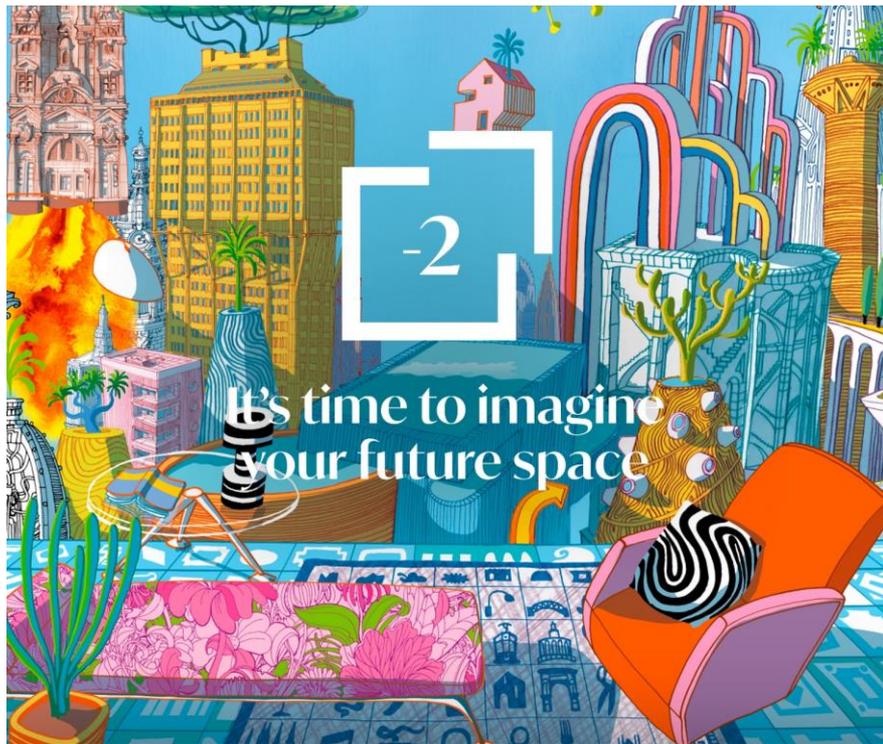
It's time to imagine your future space



“La città del futuro è un intreccio inclusivo. Uno scambio simbiotico tra uomo, tecnologia ed ecosostenibilità”

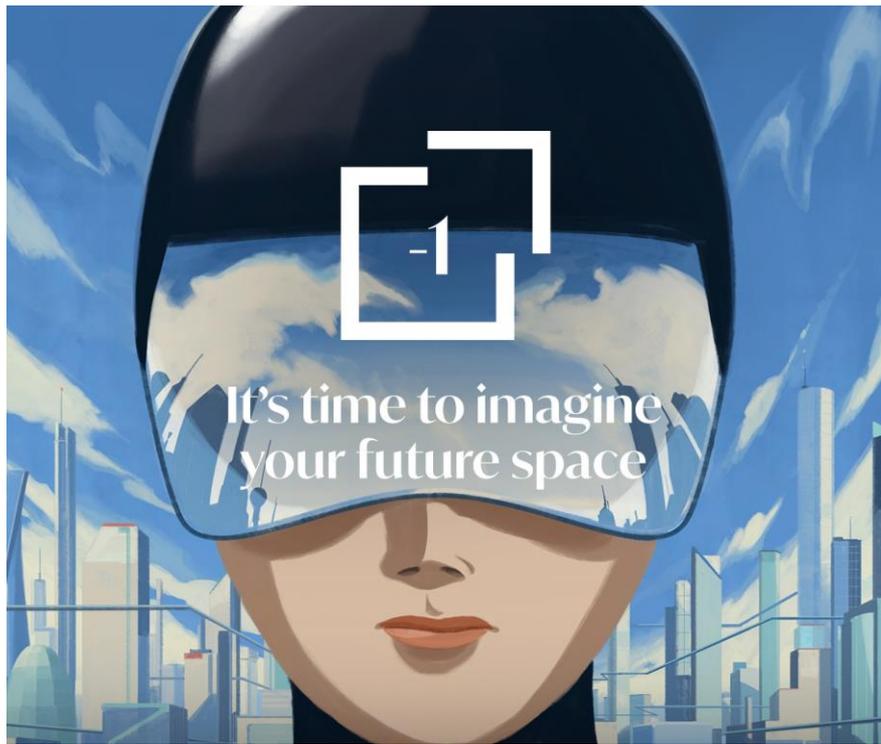
# La campagna di rebranding

It's time to imagine your future space



# La campagna di rebranding

It's time to imagine your future space



# La campagna di rebranding

It's time to imagine your future space

Nasce Dils.  
Il real estate con cui  
sei libero di immaginare  
lo spazio del futuro.

 DILS

It's time to imagine your future space



GVA Redilco & Sigest\*

# La campagna di rebranding

It's time to imagine your future space

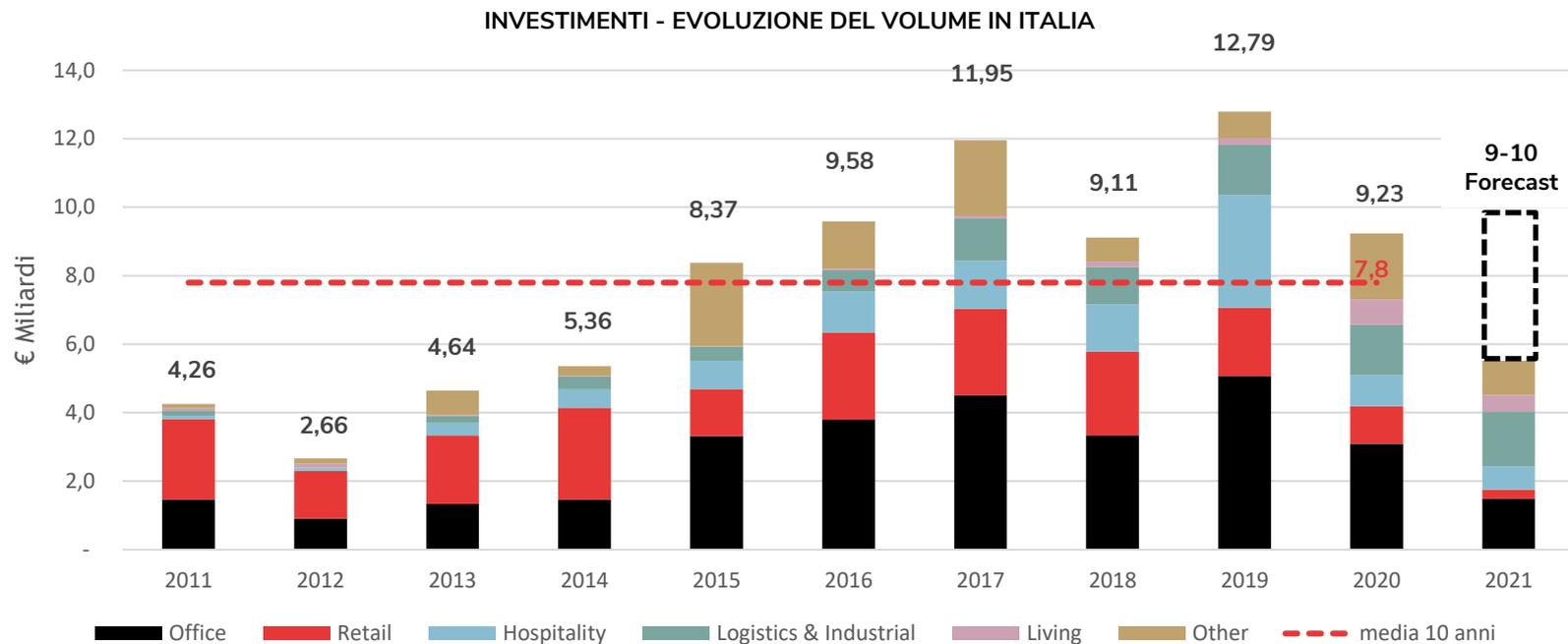


# 03.

## Overview di mercato

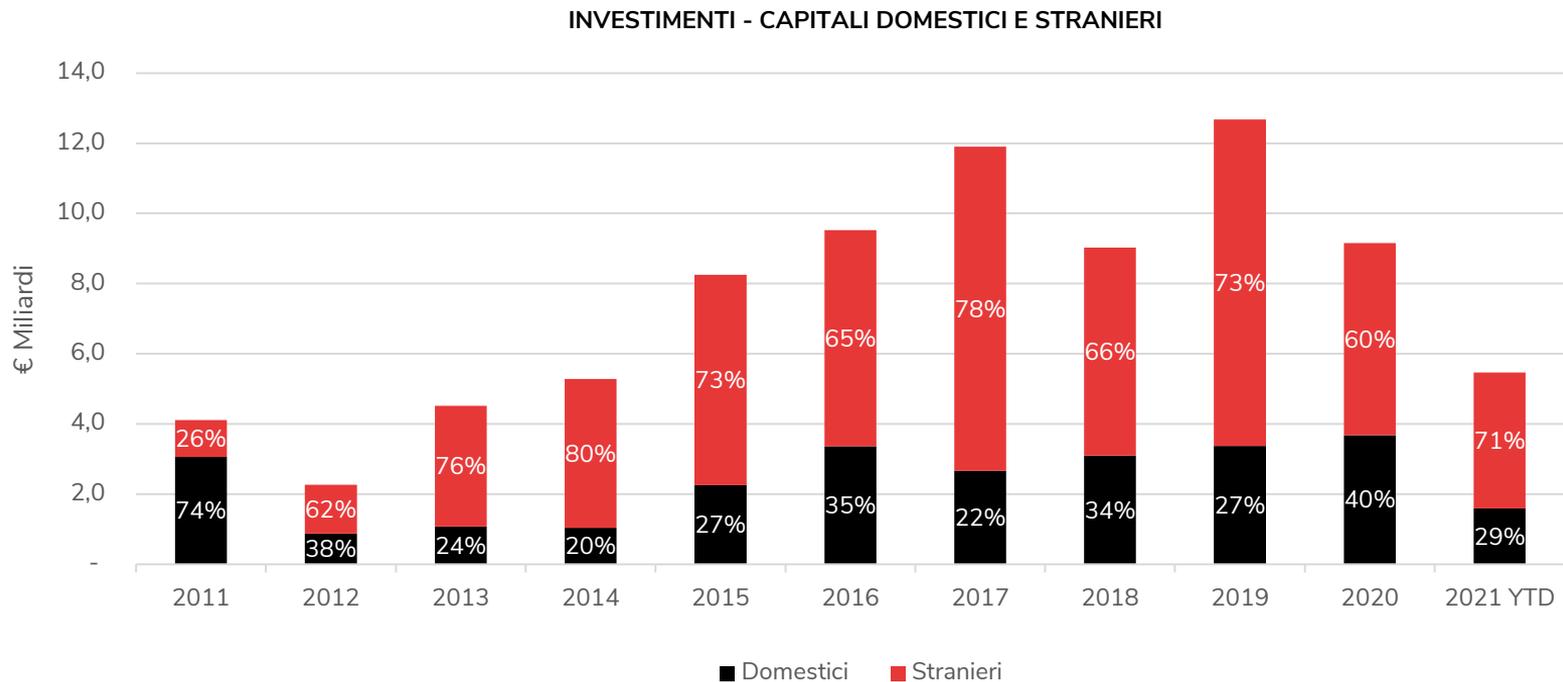
# Overview di mercato

Volume investimenti (10 yrs)



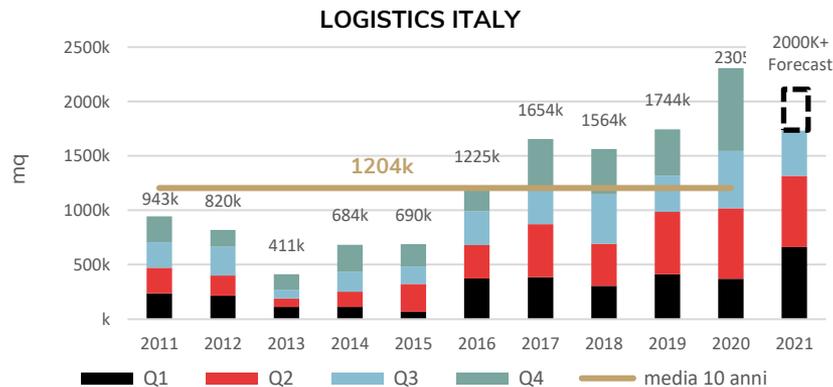
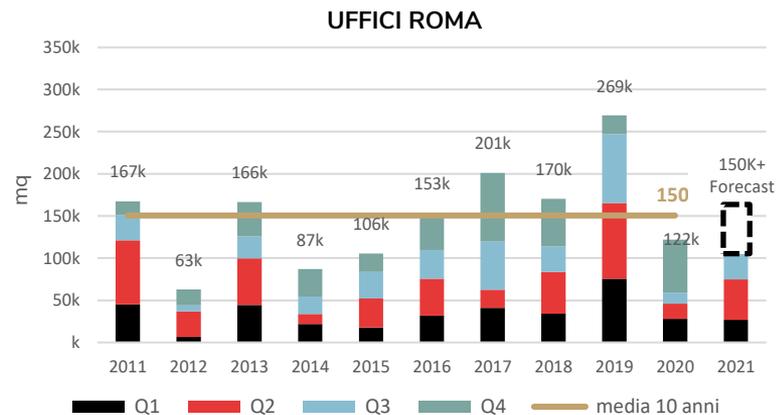
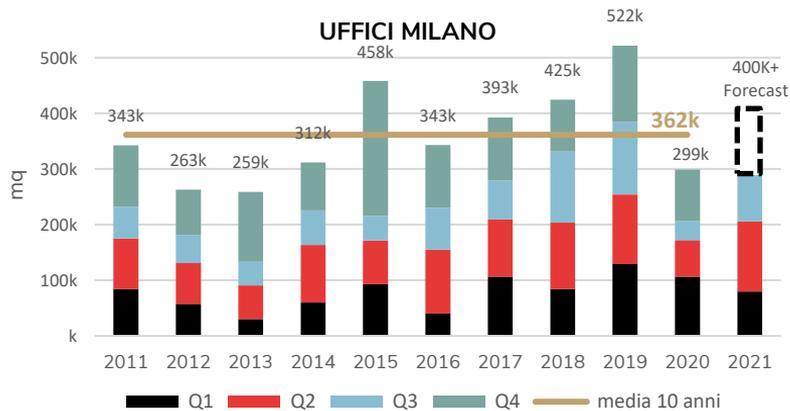
# Overview di mercato

Fonte dei capitali



# Overview di mercato

## Letting



# Overview di mercato

I trend del mercato immobiliare in Italia



- **Uffici:** recuperati i livelli pre-pandemici di take up, ricerca di prodotti sempre più prime.
- **Logistica:** crescita record, sia occupier (take up) sia capital markets.
- **Asset class alternative:** emerge un interessante dinamismo.
- **Investment:** l'outlook è particolarmente positivo, in virtù di una robusta pipeline in chiusura nei prossimi mesi, costituita per lo più da grandi transazioni in ambito logistico, uffici core a Milano, mixed use e residenziale, oltre ad un numero di portafogli di dimensioni interessanti.

# Overview di mercato

La nostra indagine annuale sui trend del mercato immobiliare a Milano

- Il **residenziale** conferma una straordinaria dinamicità
- Il numero di transazioni a Milano nei primi nove mesi del 2021 (**19.399 NTN**) risulta superiore ai livelli del 2019 (19.072 NTN). La media NTN negli ultimi 5 anni è pari a 23.610.
- Progetti in **pipeline per quasi 30.000 nuove unità**: oltre al tradizionale mercato dell'acquisto, si affacciano prodotti inediti per l'affitto quali il Build to Rent
- L'offerta abitativa on market è caratterizzata dal **ridotto apporto del prodotto** (620 unità, -54% rispetto al 2020) e dalla **contrazione del 57% dello stock totale** che hanno portato l'offerta al giugno 2021 ad essere la più bassa mai registrata (644 unità, -26% sul 2020)
- Considerando l'assorbimento medio degli ultimi 3 anni, si profila per i prossimi 12 mesi una **possibile situazione di scarcity di prodotto**.



# Overview di mercato

La nostra indagine annuale sui trend del mercato immobiliare a Milano

- Mercato **uffici** in forte ripresa e boom di richieste di nuovi concept ibridi.
- Nella prima metà del 2021 i **livelli di assorbimento hanno raggiunto 210.000 mq** (+22% rispetto al primo semestre del 2020), riportandosi ai livelli pre-pandemici
- Prevalenza dell'assorbimento di **spazi di grado A/A+** che ha raggiunto circa l'80% nel primo semestre del 2021.
- **1.300.000 mq in pipeline al 2024**, ma l'offerta di prodotti di grado A/A+ appare comunque scarsa rispetto a una domanda che mette sempre più in primo piano prodotti sostenibili, tecnologici e attenti al benessere delle persone.



# 04.

## L'ibridazione delle asset class

# It's time to imagine your future **office** space

L'ibridazione delle asset class



Ecosistema lavorativo  
composto da ambienti nel  
quale l'ufficio sarà «uno dei  
luoghi da cui lavorare»

Da smart working (remote)  
a hybrid working

Hybrid working = Hybrid space

Ufficio

Hospitality

Leisure

Identity & cultura aziendale

# It's time to imagine your future **logistics/retail** space

L'ibridazione delle asset class



Logistica?

Rider?

Droni?

Spazi hub incorporati  
(locker, celle freddo?)

# It's time to imagine your future **living** space

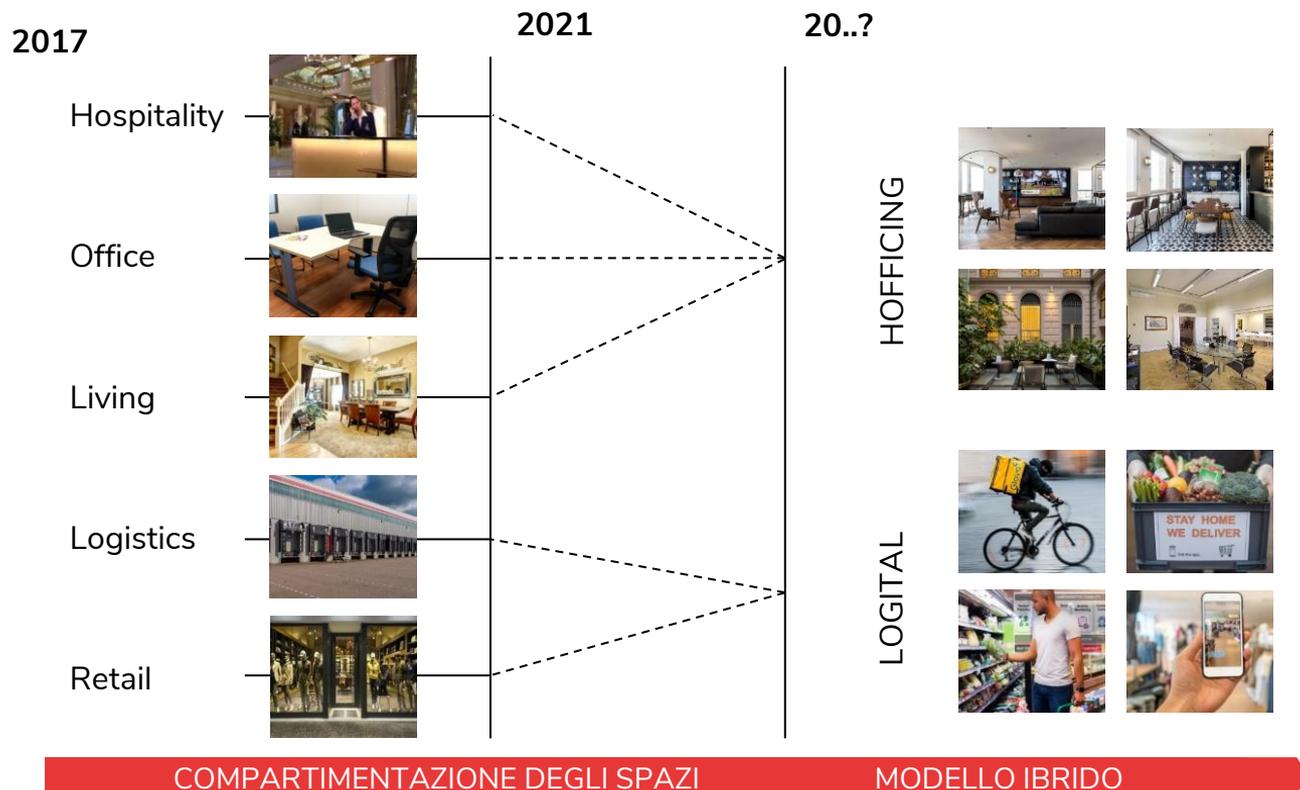
L'ibridazione delle asset class



- Casa?
- Palestra?
- Hospitality?
- Coworking?
- Spa?

# It's time to imagine your future **space**

L'ibridazione delle asset class



# 05.

## Track record e incarichi

# Track record e incarichi



# Track record e incarichi

Milano, Via Armorari 4-8



Uffici (Capital Markets)

Milano, Via Orefici 13 / Via Cantù 2



Uffici & Retail (Capital Markets)

Milano, The Medelan



Uffici & Retail

Milano, Cordusio 2.0



Uffici & Retail

# Track record e incarichi

Milano, Symbiosis



Uffici & Retail

Milano, Moscova 33



Uffici & Retail

Milano, Liberty Tower



Uffici & Retail

Milano, Spiga 26



Retail

# Track record e incarichi

Roma, Galleria Alberto Sordi



Retail

Roma, Via Laurentina 449 - Woliba



Uffici

Roma, Piazza Kennedy 20



Uffici

Roma, Torri Moretti



Uffici

# Track record e incarichi

Roma, Piazza San Silvestro 8



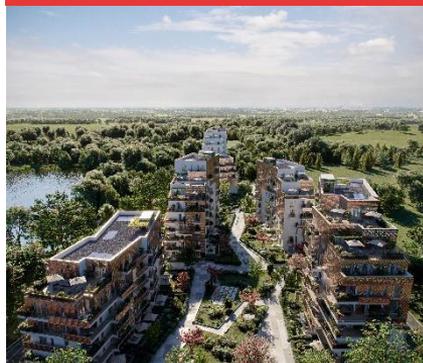
Uffici

Genova, Waterfront di Levante



Living e Residenziale

Milano3, Milano 3.0



Living e Residenziale

Milano, SeiMilano



Living e Residenziale

# Track record e incarichi

Milano, Garofalo Paisiello



Living e Residenziale

Milano, Palazzo Magenta



Living e Residenziale

Milano, Dante Rovello



Living e Residenziale

Milano, Palazzo Borromei



Living e Residenziale

# Track record e incarichi

Milano So.Ge.Mi «DC3» (MI)



Logistica

Casei Gerola Park (PV)



Logistica

CSP Logistics (BO)



Logistica

San Pietro Mosezzo (NO)



Logistica

# 06.

## Strategia e obiettivi di sviluppo

## Strategia e obiettivi di sviluppo

Rivoluzionare il Real Estate e guidare il cambiamento

Dils ha intrapreso un programma di **trasformazione** verso un nuovo modello di servizio, partendo da un **envisioning sul futuro del Real Estate** al fine di identificare soluzioni innovative da mettere in campo già oggi per raggiungere la nuova vision.

# Strategia e obiettivi di sviluppo

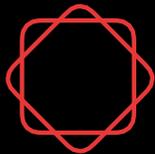
Rivoluzionare il Real Estate e guidare il cambiamento



"L'industry del real estate è quella che vale di più al mondo con 270 trilioni di dollari, ma è anche quella più indietro nel processo di digital transformation: l'immobile è fisico per definizione. Dils vuole **rivoluzionare il settore e guidare il cambiamento.**"

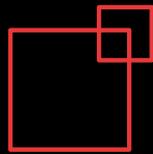
# Strategia e obiettivi di sviluppo

I pilastri della nuova visione di Dils



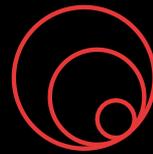
## Persone

Come asset chiave:  
Sono le persone a fare l'azienda



## Dati

Come layer trasversale che  
abilita processi decisionali  
informati e predittivi



## Innovazione

Come vantaggio competitivo  
indispensabile, resilienza e  
capacità di anticipare le  
direzioni del mercato



## Velocità

Come best practice, dove il  
time to reaction è tutto

# Strategia e obiettivi di sviluppo

Rivoluzionare il Real Estate e guidare il cambiamento

“Data Data Data  
sta sostituendo il  
classico  
Location Location  
Location”

# Strategia e obiettivi di sviluppo

Opportunità identificate



## Employee Experience

Migliorare l'operatività dei nostri professionisti, reingegnerizzando le applicazioni a supporto del Business in modo da diventare una Digital Company.



## CEX Boost

Rivoluzionare il Real Estate portando sul mercato prodotti innovativi con una eccellente CEX in modo da rendere indimenticabile ai nostri clienti l'esperienza con la nostra azienda.



## Marketing e Comunicazione

Opportunità che potenzino awareness e riconoscibilità del brand e lo rendano sinonimo di innovazione, qualità e affidabilità.



## Leadership

Evoluzione dell'offering della nostra azienda verso la leadership nel settore del Real Estate.

# Strategia e obiettivi di sviluppo

Opportunità identificate

## Dils Index

Creazione di un indice di valutazione di immobili, quartieri e città ai quali viene assegnato un punteggio sulla base di uno storico di dati raccolti e/o rielaborati da Dils. Indirizzare l'offering a potenziali investitori e landlord interessati ad acquistare.

- Analisi immobili per zone urbane
- Piattaforma ad accesso premium
- Rielaborazione dati da storico e banche dati esterne



## Dils University

Percorso accademico / professionalizzante per gli aspiranti advisor di domani, garantito da anni di esperienza e leadership e da risorse esperte nel settore.

- Percorso formativo garantito da Dils
- Docenza di esperti del settore
- Modello di classe ibrido, online e live



# Strategia e obiettivi di sviluppo

Opportunità identificate

## Matching istantaneo tra domanda e offerta

Strumento che automaticamente trova l'acquirente perfetto con le soluzioni immobiliari disponibili in base a profilazione utenti e dati sugli immobili.

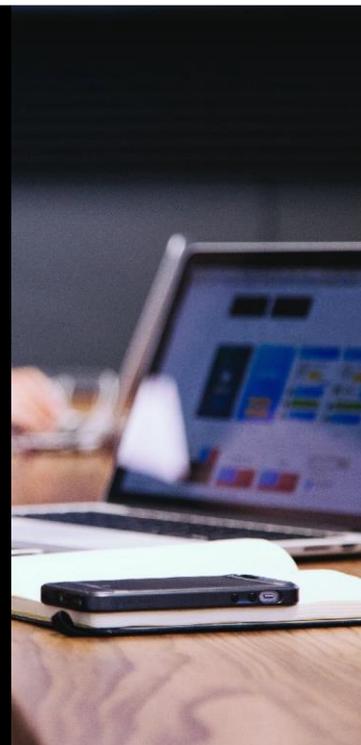
- Insight approfonditi sul quartiere
- Valutazione degli immobili in tempo reale
- Suggerimenti data driven sia per il mondo residenziale che commerciale



## Presentation Builder

Strumento digitale di creazione e automazione del materiale promozionale per potenziali clienti, abilitato dall'AI e dai dati presenti in repository interne ed esterne

- Automatizzazione e velocità di execution
- Dati popolati da fonti interne ed esterne
- Editor semplificato per costruzione layout



# Strategia e obiettivi di sviluppo

Opportunità identificate

## Due diligence automatizzata

Automatizzazione della raccolta informazioni dell'immobile per il processo di Due Diligence tramite integrazione con banche dati esterne (es: catasto).

- Maggiore rapidità del processo di acquisto
- Riduzione o anticipazione dei casi di errore



## CRM

Soluzione digitale che permette la gestione avanzata dei deal e dei potenziali clienti, tracciandone lo storico, le evoluzioni e le informazioni in maniera aggregata e centralizzata.

- Analisi opportunità sui prospect o clienti
- Tracciamento dello stato della trattativa
- Repository documentale



# Strategia e obiettivi di sviluppo

Opportunità identificate

## Dils Management Dashboard

Soluzione digitale che permette il monitoraggio dei principali KPI economici e di rendimento per ottimizzare le risorse umane e la gestione dei deal.

- Metriche sull'andamento deal in corso e passati
- Reporting interno
- Analisi andamento mercato



## Full digital advisory

Digitalizzare l'intero processo di acquisto e vendita immobiliare, dalla fase di esplorazione degli immobili disponibili fino all'invio dell'offerta vincolante in stile e-commerce, consentendo all'utente di monitorare in una propria area privata il progress.

- Semplificazione del processo di acquisto e vendita
- Aggiornamenti in real time e contatti mirati



# Strategia e obiettivi di sviluppo

Opportunità identificate

## Profilazione avanzata

Analizzare la domanda in maniera più profonda, comprendendo i veri bisogni dei potenziali clienti, al di là di parametri esclusivamente di prezzo e metratura; ad esempio, attività lavorativa svolta, tempo passato in casa, hobby, scuole, etc.

- Profilazione approfondita degli utenti
- Maggiore fit domanda-offerta



## Deal finder

Piattaforma powered by AI che, rielaborando una serie di dati storici (es: rendite, piani urbanistici, crescita) e live (es: footfall, demografica) consente agli investitori di identificare e monitorare i migliori deal in base alle proprie esigenze.

- Monitoraggio continuo
- Processo decisionale data-driven



# Strategia e obiettivi di sviluppo

Opportunità identificate

## Smart sign

Digitalizzazione della cartellonistica con l'ausilio di dispositivi IoT per l'analisi del footfall, sensoristica per la scansione di dati ambientali e interazione avanzata per gli utenti.

- Brand awareness immediatamente distinguibile
- Interazione diretta con gli utenti
- Analisi dati di ambiente e monitoraggio real time immobili



## News feed di quartiere

Nei siti di nuove costruzioni apporre un cartello smart con tutte le novità del quartiere, ad esempio: eventi in programma, nuove aperture, viabilità, comunicazioni alla cittadinanza, etc.

- Aumento della brand reputation
- "Give back" alla comunità locale



# Strategia e obiettivi di sviluppo

Avviare un processo di internazionalizzazione



**Grazie.**

**DILS**

Piazza Armando Diaz 7  
20123 Milano – Italia  
dils.com

Copyright ©Dils. All right reserved.